



الحكومية الدورة التدريبية: الاستراتيجيات المتقدمة للتفاوض بكفاءة التعاقدية الاحترافي وإدارة المشتريات

Ref: #GOV4912



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

فالتفاوض هنا المتخصصة لتلبية الحاجة الماسة إلى صقل مهارات يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة التدريبية أقصى قيمة للمال العام، ليس مجرد عملية مساومة على السعر، بل هو وظيفة التفاوض في قطاع المشتريات الحكومية، ضمن إطار صارم من الشفافية والمساءلة وإدارة المخاطر، وبناء علاقات مستدامة مع الموردين، استراتيجية تهدف إلى تحقيق Roger في كتابه للتفاوض القائم على المصالح، وهي الأفكار التي والعدالة. تعتمد الدورة على المبادئ الأساسية كل ذلك للوصول إلى "Without Giving In" الثوري "Getting to Yes: Negotiating Agreement" رسخها خبراء عالميون مثل Fisher سيتعلم المشاركون في هذه الدورة كيفية تطبيق هذه اتفاقات حكيمة وفعالة دون الإضرار بالعلاقات. ، والذي يقدم منهجية شروط تعاقدية وكيفية التحضير لجلسات التفاوض، وتحديد أفضل بديل الاستراتيجيات العالمية في السياق الحكومي الفريد، والعقود من التحول من منفذين دقيقة تحمي المصلحة العامة. إن الهدف هو تمكين للاتفاق التفاوضي (BATNA)، وصياغة تحقيق نتائج ملموسة تعزز كفاءة الإنفاق الحكومي. للإجراءات إلى مفاوضين استراتيجيين قادرين على مسؤولي المشتريات

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:



- مديري ورؤساء أقسام المشتريات والعقود.
- الحكومية. أخصائيو ومحلي المشتريات والعقود في الجهات
- أعضاء لجان فحص العروض والبت في المناقصات.
- مديري المشاريع المسؤولين عن العقود والموردين.
- المستشارين القانونيين ومسؤولي الشؤون القانونية.
- المدققين الداخليين والمسؤولين عن الرقابة المالية.
- المديرين الماليين وكل من له علاقة بإبرام العقود.
- والمقاولين في القطاع العام. كل من يشارك في عملية التفاوض مع الموردين

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- الاتحادية والمحلية. كافة الوزارات والهيئات والمؤسسات الحكومية
- الشركات المملوكة للدولة أو التي تساهم فيها.
- قطاع الدفاع والأمن.
- قطاع البنية التحتية والإنشاءات.
- قطاع الرعاية الصحية والمشتريات الدوائية.
- قطاع التعليم ومستلزماته.
- قطاع تقنية المعلومات والاتصالات.
- الهيئات التنظيمية والرقابية وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- إدارة المشتريات والمناقصات.
- إدارة العقود.
- الإدارة القانونية والشؤون التعاقدية.
- إدارة المشاريع.
- الإدارة المالية وإدارة الميزانية.
- إدارة التدقيق والرقابة الداخلية.
- الإدارات الفنية التي تضع المواصفات والشروط.

أهداف الدورة التدريبية:

- أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد
- وتحديد الأهداف بوضوح. التخطيط الاستراتيجي لعملية التفاوض التعاقدية
 - المساومة على المواقف. تطبيق تقنيات التفاوض القائم على المصالح بدلاً من
 - بديل للاتفاق التفاوضي (BATNA) بدقة. تحديد منطقة الاتفاق الممكنة (ZOPA) وتحديد أفضل
 - للتفاوض الفعال. تحليل عروض الموردين وتحديد نقاط القوة والضعف
 - النشاط لكشف المصالح الخفية. إدارة الحوار التفاوضي واستخدام الأسئلة والاستماع
 - التي يمارسها الموردون. التعامل مع التكتيكات التفاوضية الصعبة والضغوط
 - والجودة والتسليم والمسؤولية. صياغة البنود التعاقدية الأساسية المتعلقة بالسعر،
 - التفاوض. إدارة النزاعات وحل الخلافات أثناء وبعد عملية
 - الموردون الاستراتيجيين. بناء وإدارة علاقات إيجابية وطويلة الأمد مع

منهجية الدورة التدريبية:



تفاوضي آمن Center وانطلاقاً من هذا المبدأ، صمم BIG BEN Training إن التفاوض مهارة لا تكتسب بالقراءة، بل بالممارسة، المكثفة، حيث يتم وضع المشاركين في وفعال. تعتمد المنهجية بشكل أساسي على المحاكاة هذه الدورة لتكون بمثابة مختبر المشتريات الحكومية. سيقوم المشاركون بالتفاوض سيناريوهات تفاوضية واقعية مستوحاة من حالات حقيقية ولعب الأدوار مفاوضات للموردين، مما يمنحهم رؤية شاملة لديناميكيات ضمن فرق، مرة كممثلين للجهة الحكومية ومرة كممثلين في جلسات تفاعلية لتبادل الخبرات معقدة، وتحديد الأخطاء الشائعة واستراتيجيات العملية. سيتم استخدام دراسات حالة لتحليل تغذية راجعة بناءة من المدرب والأقران. سيتم والتحديات التي يواجهها المشاركون في بيئات عملهم، النجاح. تتضمن الدورة يضمن أن مراجعة التحضير للتفاوض، ونماذج لتحليل العروض، تزويد المشاركين بمجموعة أدوات عملية تشمل قوائم يليها ما تعلموه فور عودتهم يغادر المشاركون الدورة ليس فقط بمعرفة نظرية، بل وأطر عمل لإدارة الحوار. هذا النهج العملي إلى مكاتبهم. بثقة وقدرة عملية على تطبيق

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس التفاوض في المشتريات الحكومية



- الحكومية. الإطار القانوني والتنظيمي للمشتريات والعقود
- مبادئ الشفافية والنزاهة والمنافسة العادلة.
- الخاص. الفرق الجوهرية بين التفاوض في القطاع العام والقطاع
- على المصالح. مقدمة إلى نظريات التفاوض: الموقفية مقابل القائمة
- الأخلاقيات المهنية للمفاوض الحكومي.
- تحديد متى وكيف يمكن التفاوض بشكل قانوني وفعال.
- الحكومي. القيمة مقابل المال كمفهوم استراتيجي في الشراء

للتفاوض الوحدة الثانية: الإعداد والتخطيط الاستراتيجي

- الأدنى، الهدف، الطموح). تحليل الاحتياجات وتحديد الأهداف التفاوضية (الحد
- جمع المعلومات عن المورد والسوق والأسعار.
- تحديد أصحاب المصلحة الداخليين وتوحيد الرؤى.
- وبالمورد. تحديد أفضل بديل للاتفاق التفاوضي (BATNA) الخاص بك
- تحديد منطقة الاتفاق الممكنة (ZOPA).
- تشكيل فريق التفاوض وتوزيع الأدوار والمسؤوليات.
- إعداد أجندة ومكان وبيئة التفاوض.

الفاعل الوحدة الثالثة: استراتيجيات وتكتيكات التفاوض

- تقنيات طرح الأسئلة الفعالة للكشف عن المعلومات.
- الآخر. مهارات الاستماع النشط لفهم المصالح الحقيقية للطرف
- (Win-Lose) استراتيجيات التفاوض التكاملية (Win-Win) والتوزيعي
- تكتيكات تقديم العروض والعروض المضادة.
- والبيانات. أساليب الإقناع والتأثير المبنية على المنطق
- قوة لغة الجسد والتواصل غير اللفظي في التفاوض.
- للاتفاق. استخدام معايير موضوعية (مثل أسعار السوق) كأساس



العقود الوحدة الرابعة: إدارة العملية التفاوضية وصياغة

- إدارة جلسة التفاوض وافتتاحها بفعالية.
- التهديد). التعامل مع التكتيكات الصعبة (الضغط، المماطلة،
- العدائين. إدارة الانفعالات والمواقف الصعبة والمفاوضين
- تقنيات كسر الجمود والوصول إلى حلول إبداعية.
- الخصومات). التفاوض على البنود التجارية (السعر، شروط الدفع،
- الضمان، التسليم، غرامات التأخير). التفاوض على البنود الفنية والقانونية (الجودة،
- الانتقال من الاتفاق الشفهي إلى العقد المكتوب.

الوحدة الخامسة: إغلاق التفاوض وإدارة ما بعد العقد

- تقنيات إغلاق الصفقة وتأكيد الاتفاق.
- فيه. أساسيات صياغة العقود الحكومية بشكل واضح لا لبس
- أهمية إدارة العقود ومتابعة أداء الموردين.
- والمطالبات). التفاوض أثناء تنفيذ العقد (إدارة التغييرات
- آليات حل النزاعات التعاقدية (الوساطة، التحكيم).
- الاستفادة. تقييم أداء عملية التفاوض واستخلاص الدروس
- بناء علاقات استراتيجية مع الموردين (SRM).

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد



المدة إلى ٢٠-٢٥ بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، ساعة تدريبية. راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

التكتيكية دون والمساواة بين المتنافسين، كيف يمكن للمفاوض في سياق المشتريات الحكومية الذي يشدد على الشفافية الإخلال بمبادئ العدالة والنزاهة؟ الحكومي أن يستخدم الإبداع والمرونة

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



والتحديات الحقيقية بأنها لا تقدم وصفات جاهزة أو نظريات عامة، Center تتميز هذه الدورة التي يقدمها BIG BEN Training الحكومي يعمل تحت قيود تنظيمية التي تواجه المفاوض في قطاع المشتريات الحكومية. بل تركز بشكل حصري على المعضلات رابحة، بل تحقيق "أفضل قيمة" مع الالتزام المطلق ورقابية فريدة، وأن هدفه ليس مجرد تحقيق صفقة نحن ندرك أن المفاوض واقع المناقصات ورش العمل التفاعلية وسيناريوهات المحاكاة المكثفة بالنزاهة والشفافية. لهذا، فإن جوهر الدورة يكمن في الاستراتيجية في بيئة آمنة، وتلقي والعقود الحكومية. هذه المنهجية تتيح للمشارك التي تم تصميمها خصيصاً لتعكس القيمة وهو أمر لا يمكن تعلمه من الكتب أو فعله أثناء تغذية راجعة فورية لتصويب الأخطاء ونقل المهارات، ممارسة وتطبيق وتزويده بالثقة والقدرة على الحقيقية للدورة تكمن في بناء "الذاكرة العضلية" إدارة مفاوضات حقيقية عالية المخاطر. إن واحترافية. التعامل مع أعقد المواقف التفاوضية بكفاءة للتفاوض لدى المشارك،